

图书基本信息

书名：<<校企合作优秀教材·21世纪高职高专规划教材>>

13位ISBN编号：9787564806699

10位ISBN编号：7564806699

出版时间：2012-1

出版时间：颜华保 湖南师范大学出版社 (2012-01出版)

作者：颜华保 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

书籍目录

主项目一 商务谈判基础知识 模块一 商务谈判基础概念 模块二 商务谈判原则 模块三 商务谈判心理 主项目二 商务谈判调研 模块一 商务谈判调研的目的和内容 模块二 谈判信息收集的方法和途径 模块三 谈判信息整理的方法 模块四 谈判双方实力的分析与评估 主项目三 商务谈判方案的撰写 模块一 谈判方案的内容 模块二 谈判主题与目标的确定 模块三 谈判议程的安排技巧 模块四 评价和选择谈判方案 主项目四 商务谈判组织和准备 模块一 人员配备 模块二 谈判礼仪 模块三 物质条件的准备 主项目五 商务谈判过程 模块一 商务谈判环节 模块二 商务谈判策略 模块三 商务谈判沟通技巧 主项目六 商务谈判的备忘录和合同 模块一 备忘录的签订 模块二 合同的签订 模块三 签订合同或协议的技巧 主项目七 商务谈判合同的履行 模块一 合同的履行 模块二 合同的转让、变更、解除和纠纷处理 模块三 合同转让、变更和解除的模拟训练 综合案例 参考文献

章节摘录

版权页：插图：项目一 需要层次理论 本项目理论知识点主要是介绍马斯洛的需要层次理论，对商务谈判进行深层次的分析，同时介绍成功谈判者必备的心理素质，并就商务谈判者所受到的心理挫折及成功的谈判者应具备的心理素质进行训练。

理论知识点 作为一种特定条件下的人际交往活动，商务谈判自始至终都伴随着当事人各种各样的心理活动，这些心理活动又直接影响着谈判当事人的行为活动，对商务谈判的成功与否起着决定性作用。

可以说，只要人有需要就会有弱点。

在商务谈判中，只要重视谈判者的心理活动，深入分析和发现他们的各种需要，掌握其相应的弱点，就可以争取到谈判中的有利条件。

1.需要的含义 需要是人类对客观事物的某种欲望。

需要既可以是生理方面的，也可以是精神方面的。

在商务活动中，买卖双方正是为了最大限度地满足各自的需要，才促使他们坐下来进行讨价还价的商务谈判。

需要具有如下特点：（1）需要是具体的、有针对性的。

无论是个人、集体还是国家的需要，总是有指向的，是针对一定的具体内容的。

一个人需要食品、一个家庭需要家具、工厂需要钢材等。

食品、家具和钢材等就是这些不同需要具体的、针对性的客观内容。

（2）需要是反复的、连续性的。

人们的需要往往不是一次性的，而是在不断地出现、满足，再出现、再满足的过程中周而复始、持续上升的。

如果第一次需要能得到较好的满足，那么在一段时间内这种需要就会相对稳定，在商务活动中就会有所谓的“品牌忠诚”或者形成固定的购销关系，其实这些都是建立在需要的反复性和连续性基础上的。

（3）需要是不断发展、提高的。

人们的需要不是简单的重复，而是呈螺旋状发展和上升的。

一个饥饿的人需要的仅仅只是食物，但是当他不再为吃饭发愁时，他的需要就不再仅仅是吃饱了，他还会有美味、营养、健康等更高的要求。

2.商务谈判中的需要类型 用需要理论分析商务谈判，可以发现商务谈判中的需要具体有以下两类：一是谈判的需要，这类需要是产生谈判的直接动因和谈判所要达到的目的，是谈判的关系主体的需要。

例如，某购销合同谈判的需要就是购买一定数量的商品。

这类需要是在谈判中必须满足或基本应得到满足的，否则，谈判就不存在。

二是谈判者的需要，这类需要是指谈判的行为主体的需要。

尽管这种需要并不是谈判的动力和目的，但它却直接影响着谈判的进行和结果。

这类需要主要包括谈判者生理、安全，社交、自尊和自我实现的需要。

（知识链接）如何发现谈判对手的需要 想要发现谈判对手的需要，可以从以下几个方面入手：第一，在谈判的准备阶段要尽可能多地收集谈判对手的有关资料，诸如谈判对手的财力状况、性格特点、社会关系、目前状态等，这些是在谈判中发现需要、了解需要、满足需要的基础，也是谈判成功的条件。

比如，你要向某人购买一批物品，而你事先知道这个人是非常重视交友的，那么，在谈判时你首先应与他建立起良好的信任和友谊。

这样将使你的需要通过谈判取得更大的满足。

第二，在谈判过程中要多提一些问题，在对方讲话时要注意分析其中的内在含义，借此发现、了解对方的潜在需要和真正需要。

比如，当买主对产品犹豫不决时，卖主应提出一些引起诱导性、启发性的问题，从中发现买主的真正需要，促成交易。

“你愿意付多少钱？”

” “你对产品有什么不满意的地方？”

” “你是不是担心产品的质量？”

” 等等。

再比如，谈判过程中对手不断抱怨头疼、休息不好，这就说明谈判者的生理需要没有得到较好的满足，在这种情况下，首先应设法满足对手的生理需要，然后再进行谈判。

如果你没有注意到这一点，而一味地考虑谈判目的，那么谈判是不会取得圆满结果的。

编辑推荐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>